

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26

Dates	le 25 Avril 2022
	A Suze-la-Rousse
Tarif T.T.C.	258 €uros
Tarif HT	215 €uros
Durée	7 heures
Coût Heure/Stagiaire	30,71 €uros HT
Effectif minimum :	8
Effectif maximum :	36

COMMENT ETABLIR, DEVELOPPER UNE CARTE DES VINS PERFORMANTE

Public concerné :
►Personnel de service en restauration hôtelière ou de commerce en circuit spécialisé, CHR, personne en reconversion professionnelle

Pré-requis : Aucun

Objectifs du stage :
► Enoncer les principaux éléments économiques et commerciaux qui influencent le choix d'une gamme de vins pour la carte d'un restaurant,
► Appréhender la diversité du choix à travers les vins de France et savoir l'exploiter pour créer la carte.
► Rechercher les conditions matérielles et techniques d'amélioration du conseil et de la vente du vin en restaurant
► Donner à tout professionnel de la restauration, de la distribution, de la vente des indications techniques et pratiques pour le service des vins et sa présentation optimale auprès de la clientèle.

Moyens pédagogiques mis en œuvre
► Exposés théoriques - Documents pédagogiques – Diaporama- Travaux pratiques - Dégustations

Moyens d'encadrement
► L'Université du Vin assure l'organisation et l'encadrement pédagogique. Elle garantit la qualité de l'enseignement et le recrutement d'intervenants spécialisés.

Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :
►Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail
►Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.
►Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

A l'issue de la formation :
►Remise au stagiaire d'une attestation de formation.

Modalités pratiques :
► Lieu des cours : Université du Vin à Suze la Rousse.

► Accessibilité : L'accessibilité des locaux et de la formation possible pour les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires.

► Délai d'accès : Etude des dossiers par l'organisme de formation et acceptation dans la limite du nombre de participants maximum prévu et des prérequis éventuels. L'Université du Vin se réserve le droit d'accepter les candidatures jusqu'à la veille de la formation et sous réserve d'une solution de financement assurée et justifiée.



Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com

SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94



Programme

1) Les régions viticoles de France :

Essai de catégorisation : régions, couleurs, cépages, spécificités (crus, cuvées, médailles…) pour constituer une gamme variée.

2) Les clients de restaurant aujourd'hui :

• Différentes catégories
• Quels services ? Quels plats ? Quels vins attendent-ils ?
• Les restaurants aujourd'hui :
  Différentes cuisines et les habitudes de consommation,
  Cartes des vins et autres boissons.

3) Etablissement de la Carte des Vins suivant différents critères : • Alliance Mets & Vins

• Budget
• Disponibilité stock, capacité de logement
• type de clientèle
• Spécificités régionales et produits de terroir.
• Fixation des prix et notion de cœfficient
• Gestion de la cave centrale et de la cave du jour.

4) Présentation de la carte :

• Rédaction et création de la carte (conditions réglementaires et éléments promotionnels)
• Techniques de conseil et argument de vente des vins à partir de la carte
• Les différentes formes de vente des vins au restaurant

. Dégustation commentée d'une gamme de vins pour un type de carte.

5) Conseiller et vendre un vin nécessite aussi un service le mettant en valeur

• Description et présentation du produit à partir de la carte et du conseil :
  - Arguments œnologiques et gastronomiques.
• Choix du vin et présentation de la bouteille.
• Verrerie adaptée au service optimum du vin.
• Ouverture de la bouteille et service de la boisson.
• Le matériel (tire-bouchon, seau, bouchon, capsule...).
• Température de service du vin.
• Conservation des vins en bouteille.
• Service du vin au verre.

